INDUSTRY

PROFILE

I+I

Light Motor Vehicles

Canada

90-00494/

Regional Offices

Newfoundland

Parsons Building
90 O'Leary Avenue
P.O. Box 8950
ST. JOHN'S, Newfoundland
A1B 3R9
Tel: (709) 772-4053

Prince Edward Island

Confederation Court Mall
Suite 400
134 Kent Street
P.O. Box 1115
CHARLOTTETOWN
Prince Edward Island
C1A 7M8
Tel: (902) 566-7400

Nova Scotia

1496 Lower Water Street
P.O. Box 940, Station M
HALIFAX, Nova Scotia
B3J 2V9
Tel: (902) 426-2018

New Brunswick

770 Main Street
P.O. Box 1210
MONCTON
New Brunswick
E1C 8P9
Tel: (506) 857-6400

Quebec

Tour de la Bourse
P.O. Box 247
800, place Victoria
Suite 3800
MONTRÉAL, Quebec
H4Z 1E8
Tel: (514) 283-8185

Ontario

Dominion Public Building
4th Floor
1 Front Street West
TORONTO, Ontario
M5J 1A4
Tel: (416) 973-5000

Manitoba

330 Portage Avenue
Room 608
P.O. Box 981
WINNIPEG, Manitoba
R3C 2V2
Tel: (204) 983-4090

Saskatchewan

105 - 21st Street East
6th Floor
SASKATOON, Saskatchewan
S7K 0B3
Tel: (306) 975-4400

Alberta

Cornerpoint Building
Suite 505
10179 - 105th Street
EDMONTON, Alberta
T5J 3S3
Tel: (403) 420-2944

British Columbia

Scotia Tower
9th Floor, Suite 900
P.O. Box 11610
650 West Georgia St.
VANCOUVER, British Columbia
V6B 5H8
Tel: (604) 666-0434

Yukon

108 Lambert Street
Suite 301
WHITEHORSE, Yukon
Y1A 1Z2
Tel: (403) 668-4655

Northwest Territories

Precambrian Building
P.O. Bag 6100
YELLOWKNIFE
Northwest Territories
X1A 1C0
Tel: (403) 920-8568

For additional copies of this profile contact:

Business Centre
Communications Branch
Industry, Science and Technology Canada
235 Queen Street
Ottawa, Ontario
K1A 0H5

Tel: (613) 995-5771

PU 3061

INDUSTRY PROFILE

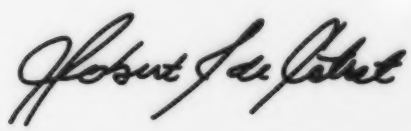
LIGHT MOTOR VEHICLES

1988

FOREWORD

In a rapidly changing global trade environment, the international competitiveness of Canadian industry is the key to survival and growth. This Industry Profile is one of a series of papers which assess, in a summary form, the current competitiveness of Canada's industrial sectors, taking into account technological and other key factors, and changes anticipated under the Canada-U.S. Free Trade Agreement. Industry participants were consulted in the preparation of the papers.

The series is being published as steps are being taken to create the new Department of Industry, Science and Technology from the consolidation of the Department of Regional Industrial Expansion and the Ministry of State for Science and Technology. It is my intention that the series will be updated on a regular basis and continue to be a product of the new department. I sincerely hope that these profiles will be informative to those interested in Canadian industrial development and serve as a basis for discussion of industrial trends, prospects and strategic directions.



Minister

Canada

Introduction

In broad terms, the automotive industry in Canada includes the manufacturers of motor vehicles (passenger cars, trucks, buses and specialty vehicles), motor vehicle parts and tires and tubes for use as original equipment in the assembly of motor vehicles as well as in the aftermarket. Automotive production is directly linked to many other key industries in Canada: iron and steel, fabricated metals, aluminum alloys, rubber, plastics, textiles, glass and chemicals.

In 1986, this wide range of automotive activities accounted for some 16 percent of total Canadian shipments of manufactured products and approximately 44 percent of the total of manufactured exports (fabricated materials and end products) to the United States. In 1986, automotive shipments reached almost $41 billion*, composed of $25.1 billion in automobile, truck and bus assembly, $12.2 billion in parts, $1.8 billion* in specialty vehicles and in excess of $1.8 billion* in tires and tubes. In the same year, total employment reached some 148 800* persons, with 49 800 engaged in automobile, truck and bus assembly, 16 600* in specialty vehicle production, 68 400 in parts production and 14 000* in the manufacture of tires and tubes.

In addition to light motor vehicles, profiles have been prepared covering:

- Automotive Parts
- Automotive Tires and Tubes
- Buses
- On-and Off-Highway Medium/Heavy-Duty Trucks
- Specialty Vehicles

1. Structure and Performance

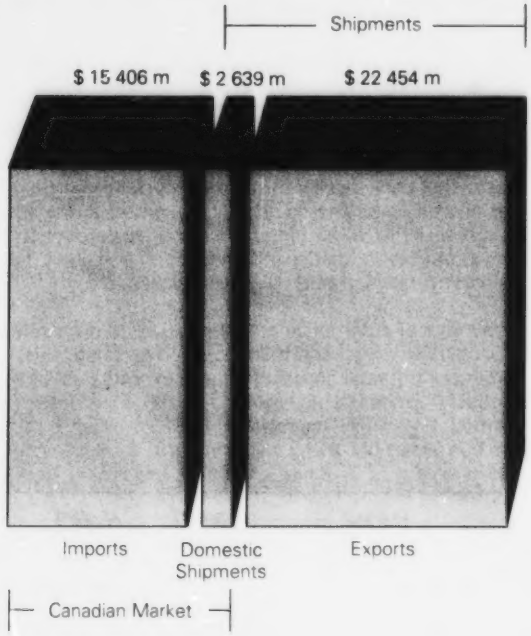
Structure

Like its counterpart in the United States, the Canadian motor vehicle industry can be categorized into the established, traditional North American vehicle assemblers and the new Asian-owned assemblers. These companies are engaged in manufacturing automobiles, trucks, buses, and specialty and off-highway vehicles. In Canada, the majority of activity is in light vehicle production, which includes automobiles, light trucks and vans (also known as light commercial vehicles) and personal-use mini-vans. It is this segment that is the focus of this Industry Profile.

In 1986, total Canadian vehicle shipments amounted to 1.8 million units. Light vehicle production represented about 99 percent of this total, and was valued at approximately $23 billion. Employment stood at some 43 000 persons. The industry accounted for $21.5 billion in exports in 1986, while imports of light vehicles were valued at $17.1 billion. These figures are Industry, Science and Technology Canada estimates for light vehicle production only, and do not correspond with the data presented in the statistical tables, which cover all automobile, truck and bus manufacturing.

* ISTC estimate

Industry, Science and Technology Canada
Industrie, Sciences et Technologie Canada



Imports, Exports and Domestic Shipments 1986*

* *The figures reported are from SIC 323 (Motor Vehicle Industry), which includes automobile, bus, truck chassis and truck tractor manufacturing of which light motor vehicle manufacturing constituted approximately 99 percent of production (by units) in 1986.*

Light vehicle production in Canada is dominated by three U.S. companies — Chrysler, Ford and General Motors, known as the Big Three — which operate wholly owned and controlled subsidiaries. The Big Three accounted for almost 100 percent of Canadian automobile, light truck, van and mini-van shipments in 1986.

The new Asian-owned assembly operations in Canada will begin to reduce the dominance of the Big Three. Honda is already in production; by 1992, when Toyota, Hyundai and General Motors-Suzuki are in full production in Canada, their estimated combined share of output in volume terms, based on the Big Three's automobile production in 1986, will equal some 31 percent.

The industry is heavily concentrated in southwestern Ontario; it is estimated to produce an average of between 85 and 90 percent of the total value of annual light vehicle shipments. The remainder is accounted for by General Motors in Quebec and Volvo in Nova Scotia.

The structure, ownership and export orientation of traditional assemblers in Canada reflect the industry's development under the Canada-U.S. Automotive Products Trade Agreement (Auto Pact), implemented in 1965. Under the Auto Pact, Canada allows duty-free imports of vehicles and parts on a Most Favoured Nation (MFN) basis, subject to participants meeting certain manufacturing performance requirements, known as the "safeguards." For its part, the United States restricts duty-free entry to eligible Canadian automotive products with at least 50-percent North American value.

Over the past 23 years, the traditional assemblers have operated on the basis of a rationalized North American industry serving the entire North American market. As a result, assembly operations in Canada have been able to derive the economic benefits of otherwise unattainable economies of scale. Only a small portion of the output from any one plant remains in Canada, with some 80 percent of total vehicle production exported to the United States each year. The remaining 20 percent stays in Canada. Exports to third countries have been virtually non-existent. Major American assemblers export about 10 percent of their annual production to Canada. In 1986, total North American vehicle production reached 13.2 million units; the Canadian share of this total was 14 percent.

Canada typically runs a vehicle trade surplus and a parts deficit with the United States. In 1986, the vehicle surplus with the United States stood at $10.8 billion. At the same time, Canada had a growing third-country vehicle deficit amounting to $3.7 billion. In that same year, the Motor Vehicle Manufacturers' Association (MVMA) reported that vehicles imported from outside North America took approximately 25 percent of the total Canadian market, of which the Japanese share was 17 percent. The remainder was taken mainly by the Republic of Korea, the European Community (E.C.) and various developing Asian and Latin American automotive-producing countries. Canada's third-country deficit is not only attributable to vehicles imported by Asian and European-owned companies but also to increasing volumes of vehicles imported by the Big Three (captive imports) to fill out their product range.

Canadian automobile sales in 1986 declined slightly from the record level in 1985, reflecting a downturn in demand which affected domestically produced and imported vehicles equally. Demand for commercial vehicles remained strong, however, exceeding sales in 1985, the previous record year. The increase was shared equally by vehicles produced domestically and offshore. Again, on the basis of the MVMA report, the share of imported commercial vehicles represented approximately 13 percent of the market, or about half of the imported automobile share.

Performance

No part of the global or North American automotive industry has remained unaffected by the energy-pricing crises of 1973 and 1979 and the more recent internationalization of the industry. Prior to 1973, automotive manufacturers and production systems were essentially stable, satisfying the particular demands of their home markets. North America had no real foreign competition until the middle of the last decade, except in the high-value luxury and sports segments. The Big Three held a dominant position in both Canadian and American markets. Production technology had not changed substantially for many years; manufacturers recovered high unit production costs through high volume output.

This situation resulted in a comparatively inflexible production system. The net result was to leave the Big Three poorly positioned to deal with a major shift in consumer demand which began in the 1970s. Buyers wanted the smaller, more fuel-efficient automobiles that had become increasingly available from offshore and, in particular, from Japan. As a result, the market share of vehicles imported from Japan in the North American market rose from approximately seven percent in 1973 to more than 22 percent in 1981.

In response to intense domestic political pressure to assist the restructuring of the U.S. industry, the American government negotiated an automobile export restraint agreement with Japan in 1981 which lasted until 1985. (Japan continues to limit automobile exports to the United States unilaterally.) Japan also began to restrain exports to Canada in 1981. Currently, both the Canadian and Japanese governments monitor vehicle sales in the Canadian market with a view to preventing market disruption.

In response to the new global challenge, the Big Three undertook record-setting investments in North America to secure their future in a market increasingly vulnerable to import penetration. These expenditures were made in spite of a downturn in vehicle sales between 1980 and 1982, although this decline was mitigated to some extent by the 1981 implementation of the Japanese export restraint arrangements described above. A new range of products and advanced production methods was introduced, providing the industry with enhanced process flexibility, which allowed companies to adjust the production mix more rapidly in order to meet changes in consumer choice with greater accuracy and efficiency.

At the same time, the Big Three intensified efforts to develop long-term, outward-looking strategies to improve their competitive positions. Each entered into equity investments, joint ventures, licensing arrangements and technical agreements with offshore assemblers to benefit from their expertise, while securing sources for a range of vehicles to complete their own product offering.

In addition, they began to work on reducing the fixed costs associated with in-house parts production. The adoption of certain features of the Japanese production system began to result in less in-house parts production and fewer direct suppliers. Assembly production schedules, and inventory- and quality-control systems are only some of the production processes and controls that are being adjusted. The result will be a fundamental realignment in the assembler-supplier relationship, which is expected to have a major impact on the North American parts industry.

Overall, the traditional North American assembly industry has returned to profitability and strengthened performance. However, in spite of the successful development of a range of new competitive vehicles, it has not recaptured the share of the market lost to imports over the past decade.

The operations of the Big Three in Canada have tended to reflect the adjustment pattern seen in the United States between 1979 and the present, with two principal differences. First, all Canadian assembly plants remained in operation during the depth of the downturn in the early 1980s, largely because there was a shortage in the United States at that time of the mid-size and larger rear-wheel-drive, Canadian-made models, whose popularity remained strong. Second, decisions to award product mandates for the new generation of front-wheel-drive automobiles were, in general, slower to come to Canada; hence investment lagged somewhat.

Notwithstanding this slower start, the Big Three assemblers have undertaken major investment programs in Canada. All the Canadian passenger car plants have been re-tooled for the new front-wheel-drive generation of light vehicles, with the exception of one Ford facility which continues to produce rear-wheel-drive automobiles. The Big Three report that the total of their investments, begun in Canada in the early 1980s, will exceed $12 billion by the end of this decade.

The financial performance of the Big Three in Canada reflects the strength of the market for their products as well as such variables as product mix, new line start-up costs, plant renovations, labour-management relations, security of parts and material supply, as well as sales incentives and low-rate financing programs. Overall, the financial performance of the Big Three has improved dramatically from the losses experienced in 1981 and 1982. Assemblers continue to work to control costs in an effort to lower unit production costs.

Over the past 10 years, Asian assemblers have committed approximately $6.1 billion in automotive operations in North America, of which some $1.5 billion has been announced in Canada. Honda (Canada) began production in 1986 and has the North American production mandate for one of its models. The General Motors-Suzuki joint venture, known as CAMI Automotive Incorporated, will be a full-scale plant, supplying both the Canadian and the U.S. markets. Toyota (Canada) is scheduled to begin production in 1988 and Hyundai (Canada) in 1989.

2. Strengths and Weaknesses

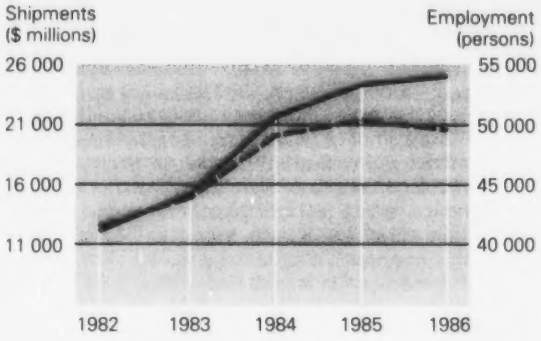
Structural Factors

The North American market remains the largest and most mature automotive market in the world. With an established and efficient distribution system reaching a sophisticated consumer market, it is also the easiest of the world's markets for foreign producers to enter. This situation has enabled efficient and competitive foreign automobile producers to gain a substantial share of the North American market.

The new standards of competitiveness have changed the North American automotive market radically. Today price, quality and consumer preferences play a much more important role than in the past and manufacturers are increasingly forced to meet specialized consumer demands while maintaining quality and controlling costs.

Automation and other cost reductions in traditional North American plants have helped to lower break-even points. Big Three state-of-the-art plants in Canada and the United States are comparable to the best plants in Japan or the new Asian-owned operations on this continent. At the same time, it is not always necessary for a plant to be state-of-the-art in order to be competitive at a given time. There are numerous examples of conventional plants across North America that operate efficiently, profitably and competitively. The critical issue is whether or not a market exists for the particular model produced under the production system and cost structure in place at the particular plant.

The Big Three are working more closely with component suppliers to ensure that consultation on financing, design, quality and costs take place co-operatively, along the lines of the Japanese production system. This change implies that the Big Three can be expected to work increasingly towards developing long-term, co-operative "supplier families."



Total Shipments and Employment*

* *The figures reported are from SIC 323 (Motor Vehicle Industry), which includes automobile, bus, truck and truck chassis manufacturing.*

** *Statistics Canada* — Inventories, Shipments and Orders in Manufacturing Industries, *Cat. 31-001.*

*** *Statistics Canada.*

The strengthening of the yen against the U.S. and Canadian dollars has also reinforced the ongoing trend towards increased Asian investment in North America. The growing presence of Japanese-owned assembly operations is rapidly changing the North American industry profile. Vehicles from new plants already operating in the United States have been available for several years, while automobiles from Canadian facilities are just entering the market. These new assembly sites, together with others under construction, are projected to add 2.1 million units of automobile production capacity by the year 1992 to currently existing North American levels. Of this total, some 430 000 units of production capacity will be located in Canada.

The rapid appreciation of the yen has meant decreased profit margins from North American sales of exports from Japan, but all indications are that the industry is adapting quickly. Vehicle production in Japan has responded to the changing economic circumstances through the application of cost-cutting measures and higher prices with little or no damage to its market performance. To counter reduced profit margins from North American sales, Japanese corporations are steadily moving towards the production of more specialized and expensive mid-range automobiles and even luxury models, whose profit margins are higher. Entry into this market segment is expected to exert considerable pressure on the Big Three and on European manufacturers selling in North America, which have traditionally gained their greatest sales volume and revenues from this segment.

Canadian Big Three assemblers have demonstrated an ability to compete with U.S. plants within a traditional, rationalized, North American production scheme. Overall, Canadian production systems, material and production costs and levels of applied technology compare favourably with those of equivalent U.S. assembly facilities. Canadian plant productivity, measured on the basis of vehicles produced per worker, is also comparable with U.S. levels. On the basis of data collected over the last 10 years, the U.S. Bureau of Labour Statistics estimated Canadian hourly compensation costs for motor-vehicle and equipment production workers to have represented 70 percent of comparable U.S. costs on average. The Canadian advantage is largely a reflection of favourable exchange rates and, to a lesser extent, the lower corporate contributions to the benefits and pension portion of the payroll. Thus from an operational perspective, most Canadian plants are well placed to compete for future investments within the parent corporation.

However, with increasing internationalization and competition, the traditional industry has come under mounting pressure to adapt to a changing world environment. Competitiveness in the Canadian context, therefore, implies not only how well assembly operations in Canada fare against sister plants in the United States, but how well the North American industry as a whole fares against Asian competition — both from offshore plants and the Asian-owned operations on this continent.

Trade-related Factors

The prevailing tariff rates on motor vehicles entering Canada are 9.2 percent for Most Favoured Nation (MFN) countries and 6.0 percent for countries under the General Preferential Tariff (GPT) system.

Apart from specific environmental and safety controls, Canada has no technical standards in place on motor vehicles acting as non-tariff barriers.

Imports from Japan are monitored by both the Canadian and Japanese governments on a continuous basis with a view to avoiding market disruption.

The U.S. MFN tariff rates are 2.5 percent on passenger cars and 25 percent on light trucks. Under the terms of the Auto Pact, Canada extends conditional duty-free entry to qualified automotive products from all MFN countries, subject to certain performance-related requirements to be met by participating Canadian vehicle manufacturers. As noted earlier, the United States restricts duty-free access to motor vehicles and original equipment parts originating in Canada and containing at least 50 percent North American content by value.

The European Community (E.C.) tariff rates on automobiles and trucks are 10 and 22 percent respectively. At the present time, various technical standards are in place on a country-by-country basis. Certain E.C. member states have restrictive import measures in place either at the government or the industry-to-industry level, to limit Japanese vehicle imports.

Although Japan has no motor-vehicle tariffs, internal tax policies and various distribution and cultural practices inhibit access.

Under the Canada-U.S. Free Trade Agreement (FTA), bilateral tariffs on vehicles and original equipment parts will be phased out over 10 years and aftermarket parts over five years. The Canadian provisions of the Auto Pact remain unchanged, although only those companies listed in the FTA will be able to participate. Companies participating in Canada must continue to meet Auto Pact performance requirements to retain eligibility for duty-free imports from third countries after tariffs are phased out.

Under the FTA, vehicles and parts exported to the United States will be required to meet a new rule of origin requiring that 50 percent of the costs of production originate in North America. This rule is higher than the current U.S. Auto Pact requirements; it will encourage increased parts sourcing and provide opportunities for North American parts suppliers.

Production-based duty remissions will continue until January 1, 1996, for eligible manufacturers, while export-based duty remissions related to third countries will continue until January 1, 1998. Canada has also agreed to phase out the prohibition on the entry of used and second-hand vehicles from the United States over a five-year period.

A select panel will be established by the Canadian and U.S. governments to assess the state of the North American industry and to propose public measures and private initiatives to improve its competitiveness.

Technological Factors

North American automakers have had to undertake massive adjustments to introduce new product and process technologies to improve production efficiency, reduce costs and improve quality. Although the exterior of the car remains familiar, major changes have occurred within its interior. These include the shift to front-wheel-drive from rear-wheel-drive; reduced weight through the use of plastics, aluminum alloys and specialized steels; the introduction of electronic fuel-injection systems; small, efficient engines; and computerized management systems.

The efficient production of this new generation of vehicles has necessitated the adoption of new manufacturing concepts associated with the introduction of flexible, automated and robotized production together with computer-aided design and manufacture (CAD/CAM) and control systems. State-of-the-art North American assembly operations are generally equivalent to those in Japan; indeed, certain plants are superior. However, future competitiveness will be more and more related to the ability to link management, the work force and automated equipment infrastructures.

3. Evolving Environment

As noted in earlier sections, the Canadian vehicle industry has performed well under the principle of rationalized North American production established in the Auto Pact and reinforced in the FTA. However, medium-term forecasts indicate that the global automotive industry is approaching a serious supply and demand imbalance. According to some, the recovery of the North American industry over the past three years may have peaked, and current levels of production and employment may not be exceeded in the foreseeable future.

Slower growth through the remainder of this decade and into the next, and predictions that motor vehicle markets in Canada and the United States are approaching saturation, suggest that vehicle sales are unlikely to grow at more than one to two percent annually over this period. Thus continuing competition from imports, together with increasing output from Asian-owned plants in Canada and the United States in an environment of slow market growth and rapid technological innovation, are expected to increase the competitive pressure in North America over the next decade.

Japanese products continue to perform well. Japanese companies have proved their ability to move production offshore without losing either quality or production efficiencies. They have demonstrated the ability to absorb the increased costs associated with the upward movement of the yen without substantially raising prices. They are increasingly moving into the upscale intermediate market, the Big Three's traditional strength.

A good deal has been written recently on the probability of looming overcapacity in North America. However, supply already exceeds demand in the North American market and new assembly plants under construction are expected to add an additional 2.1 million units of automobile production capacity across North America by 1992. Some 430 000 units of this new capacity will be located in Canada. When it is added to what already exists, depending upon import levels, it could be concluded that there will be considerable surplus capacity. It is essentially this rationale, coupled with an assumption that imports will remain at the present levels, which has resulted in scenarios forecasting from two million to as much as four million units of excess automobile capacity in North America by 1992.

In addition to the emerging importance of Asian-owned automotive producers in North America, some 200 Japanese-owned parts manufacturers could be in production in Canada and the United States within the next two years. Their presence will continue to alter relationships between assemblers and suppliers and accelerate requirements to control costs associated with parts development, production and delivery.

Until recently, analysts have tended towards the view that the major competitive impact of the future environment would be on the Big Three (and their suppliers); that it would force them to downsize, close up to 10 plants and lay off tens of thousands of workers across Canada and the United States. This view is based on their relatively high fixed costs as compared to the new Asian-owned assembly plants, and the difficulties of raising prices sufficiently to cover costs in a tight market.

There are, however, several additional considerations which suggest that predictions of a massive capacity glut may be overly pessimistic. First, not all new capacity will come onstream simultaneously. Second, production from newly established Asian plants is expected to displace imports to some extent. Furthermore, the Big Three continue to take steps to deal with their own excess capacity. Each company has adopted capacity-cutting strategies and closed facilities, rather than operating at reduced rates in anticipation of eventually regaining lost market shares.

Although approaches vary from company to company, the objective of each is to be in position to operate plants at maximum efficiency levels. Essentially, these strategies set production levels at the low end of the business cycle, increasing them to peak levels as demand increases, rather than maintaining production at the high end of the cycle, with idling and lay-offs as demand slackens.

To date, Canadian Big Three assembly plants have not faced closures. This situation is attributed, in part, to the continuing popularity in North America of the particular models produced in this country as well as the overall advantages of certain Canadian locations over competing operations in the United States.

Notwithstanding this generally strong performance, it cannot be assumed that Canada will continue to escape capacity reductions. Plants could become vulnerable, particularly as production mandates from parent companies are modified or customer demand for particular products wanes. In addition, the Big Three import highly competitive models which are in direct competition with their own domestic production and which could, therefore, put certain operations at risk. On the other hand, the loss of product mandate does not necessarily imply plant closures, as facilities can be re-tooled successfully to produce new models.

The FTA reinforces the position of the Canadian assembly industry in a North American context. Auto Pact participants will continue to operate on a rationalized basis, as in the past, and other assemblers will be able to take advantage of duty-remission benefits to increase North American value-added and rationalized production.

4. Competitiveness Assessment

On balance, the light vehicle assembly industry in Canada (both American- and Asian-owned) is currently competitive in North America. Both American and Asian corporations have committed substantial investments in Canada in recent years to ensure the continuing competitiveness and prosperity of their assembly activities. Certain Canadian plants could become vulnerable over the next several years as product mandates end or the models produced lose market popularity. At that time, these sites will have to compete on a North American basis for new product mandates.

The FTA has reduced a number of impediments to trade and reinforced the concept of a rationalized North American market for automotive products. However, given the internationalization of the industry, both industry and government will need to work together to assess the requirements of maintaining Canadian automotive competitiveness, not only in North America but also in foreign markets. Accordingly, Canada and the United States have agreed to form a select panel to address issues related to the overall competitiveness of the entire North American automotive industry.

In light of the situation outlined above, the critical issues for the Canadian industry centre on the continuation of investments in Canada in order to maintain modern, internationally competitive facilities; the continuing introduction of labour-management practices leading to improved plant productivity; the ability to sustain competitive productivity levels, assisting domestic producers to maintain and increase market share against imports from third countries; and the maintenance of a competitive investment climate.

For further information concerning the subject matter contained in this profile, contact:

Surface Transportation and Machinery Branch
Industry, Science and Technology Canada
Attention: Light Motor Vehicles
235 Queen Street
Ottawa, Ontario
K1A 0H5

(613) 954-3708

PRINCIPAL STATISTICS

SIC(s) COVERED: 323*

	1973	1982	1983	1984	1985	1986
Establishments[1]	21	21	21	21	21	26
Employment ('000s)[1]	45.1	42.6	44.3	49.3	50.3	49.8
Shipments ($ millions)[2]	4 716	12 343	15 590	21 262	24 599	25 093
Gross domestic product (constant 1981 $ millions)[3]	1 439	1 262	1 577	1 930	2 033	2 159
Investment ($ millions)[4]	43	237	488	256	664	1 897
Profits after tax ($ millions)[5]		-184	946	1 609	993	715
(% of income)		-0.87	3.87	4.54	2.63	2.13

TRADE STATISTICS

	1973	1982	1983	1984	1985	1986
Exports ($ millions)[6]	3 187	11 556	13 691	19 298	21 915	22 454
Domestic shipments ($ millions)	1 529	787	1 899	1 964	2 684	2 639
Imports ($ millions)[6]	2 459	5 161	7 641	10 300	14 243	15 406
Canadian market ($ millions)	3 988	5 948	9 540	12 264	16 927	18 045
Exports as % of shipments	67.6	93.6	87.8	90.8	89.1	89.5
Imports as % of domestic market	61.7	86.8	80.1	84.0	84.1	85.4
Canadian share of international market – %[7]	11.2	15.3	14.2	14.4	14.2	14.1

Source of imports (% of total value)		U.S.	E.C.	Asia	Others
	1982	70.6	5.9	22.6	0.9
	1983	77.2	3.9	18.3	0.6
	1984	77.7	4.8	15.7	1.8
	1985	77.2	4.7	13.4	4.7
	1986	73.2	5.8	16.6	4.4

Destination of exports (% of total value)		U.S.	E.C.	Asia	Others
	1982	96.1	0.1	—	3.8
	1983	97.9	0.1	—	2.0
	1984	97.6	—	—	2.4
	1985	97.5	—	—	2.5
	1986	99.0	—	—	1.0

(continued)

REGIONAL DISTRIBUTION — Average over the last 3 years*

	Atlantic	Quebec	Ontario	Prairies	B.C.
Establishments – % of total	4.8	23.8	52.4	4.8	14.3
Employment – % of total	0.8	8.8	88.7	0.7	1.0
Shipments – % of total	1.0	10.4	86.6	0.8	1.2

MAJOR FIRMS

Name	Ownership	Location of Major Plants
General Motors of Canada Ltd.	American	Oshawa, Ontario and Ste-Thérèse, Quebec
Ford Motor Company of Canada Ltd.	American	Oakville and St. Thomas, Ontario
Chrysler Canada Ltd	American	Windsor and Bramalea, Ontario
Honda of Canada Mfg. Inc	Japanese	Alliston, Ontario

* SIC 323 Motor Vehicle Industry includes automobile, bus, truck chassis and truck tractor manufacturing of which light vehicle manufacturing constituted approximately 99 percent (by units) in 1986.

Notes:

1 Statistics Canada — *Motor Vehicle Manufacturers*, Cat. 42-219.
2 Statistics Canada — *Inventories, Shipments and Orders in Manufacturing Industries*,Cat. 31-001.
3 Statistics Canada — *Gross Domestic Product by Industry*, Cat. 61-005.
4 Statistics Canada — *Investments Statistics Manufacturing Sub-Industries & Selected Energy Industries*, Cat. 61-214.
5 Statistics Canada — *Corporation Financial Statements*, Cat. 61-207.
6 Statistics Canada — *"The Daily"*, April 15, 1987.
7 *Ward's Automotive Yearbook* (1986).

PROFIL
DE L'INDUSTRIE

I+I

Automobiles

Canada

Bureaux régionaux

Terre-Neuve

Parsons Building
90, avenue O'Leary
C.P. 8950
ST. JOHN'S (Terre-Neuve)
A1B 3R9
Tél. : (709) 772-4053

Île-du-Prince-Édouard

Confederation Court Mall
134, rue Kent
bureau 400
C.P. 1115
CHARLOTTETOWN
(Île-du-Prince-Édouard)
C1A 7M8
Tél. : (902) 566-7400

Nouvelle-Écosse

1496, rue Lower Water
C.P. 940, succ. M
HALIFAX
(Nouvelle- Écosse)
B3J 2V9
Tél. : (902) 426-2018

Nouveau-Brunswick

770, rue Main
C.P. 1210
MONCTON
(Nouveau-Brunswick)
E1C 8P9
Tél. : (506) 857-6400

Québec

Tour de la Bourse
800, place Victoria
bureau 3800
C.P. 247
MONTRÉAL (Québec)
H4Z 1E8
Tél. : (514) 283-8185

Ontario

Dominion Public Building
1, rue Front ouest
4e étage
TORONTO (Ontario)
M5J 1A4
Tél. : (416) 973-5000

Manitoba

330, avenue Portage
bureau 608
C.P. 981
WINNIPEG (Manitoba)
R3C 2V2
Tél. : (204) 983-4090

Saskatchewan

105, 21e Rue est
6e étage
SASKATOON (Saskatchewan)
S7K 0B3
Tél. : (306) 975-4400

Alberta

Cornerpoint Building
10179, 105e Rue
bureau 505
EDMONTON (Alberta)
T5J 3S3
Tél. : (403) 420-2944

Colombie-Britannique

Scotia Tower
9e étage, bureau 900
C.P. 11610
650, rue Georgia ouest
VANCOUVER
(Colombie-Britannique)
V6B 5H8
Tél. : (604) 666-0434

Yukon

108, rue Lambert
bureau 301
WHITEHORSE (Yukon)
Y1A 1Z2
Tél. : (403) 668-4655

Territoires du Nord-Ouest

Precambrian Building
Sac postal 6100
YELLOWKNIFE
(Territoires du Nord-Ouest)
X1A 1C0
Tél. : (403) 920-8568

Pour obtenir des exemplaires de ce profil, s'adresser au :

Centre des entreprises
Direction générale des communications
Industrie, Sciences et Technologie Canada
235, rue Queen
OTTAWA (Ontario)
K1A 0H5

Tél. : (613) 995-5771

PU 3061

PROFIL DE L'INDUSTRIE AUTOMOBILES

1988

AVANT-PROPOS

Étant donné l'évolution actuelle des échanges commerciaux et leur dynamique, l'industrie canadienne, pour survivre et prospérer, se doit de soutenir la concurrence internationale. Le profil présenté dans ces pages fait partie d'une série de documents qui sont des évaluations sommaires de la compétitivité de certains secteurs industriels. Ces évaluations tiennent compte de facteurs clés, dont l'application des techniques de pointe, et des changements qui surviendront dans le cadre de l'Accord de libre-échange. Ces profils ont été préparés en consultation avec les secteurs industriels visés.

Cette série est publiée au moment même où des dispositions sont prises pour créer le ministère de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie, fusion du ministère de l'Expansion industrielle régionale et du ministère d'État chargé des Sciences et de la Technologie. Ces documents seront mis à jour régulièrement et feront partie des publications du nouveau ministère. Je souhaite que ces profils soient utiles à tous ceux que l'expansion industrielle du Canada intéresse et qu'ils servent de base aux discussions sur l'évolution, les perspectives et l'orientation stratégique de l'industrie.

Robert de Cotret

Ministre

Canada

Introduction

L'industrie canadienne de l'automobile regroupe les constructeurs de véhicules automobiles — voitures, camions, autobus et véhicules à usages spéciaux — ainsi que les fabricants de pièces détachées, y compris les pneus et les chambres à air, d'origine ou de rechange. Au Canada, la production de véhicules automobiles est directement liée aux secteurs industriels suivants : fer et acier, métaux usinés, alliages d'aluminium, caoutchouc, plastiques, textiles, verre et produits chimiques.

En 1986, ce large éventail d'activités représentait environ 16 p. 100 des expéditions canadiennes de produits manufacturés et quelque 44 p. 100 des exportations — produits manufacturés et produits finis — vers les États-Unis. Les expéditions du secteur de l'automobile atteignaient presque 41 milliards de dollars*, soit 25,1 milliards pour le montage d'automobiles, de camions et d'autobus; 12,2 milliards pour les pièces; 1,8 milliard* pour les véhicules à usages spéciaux et plus de 1,8 milliard* pour les pneus et les chambres à air. Cette industrie employait près de 148 800* personnes, dont 49 800 étaient affectées au montage des automobiles, des camions et des autobus, 16 600* à la construction de véhicules à usages spéciaux, 68 400 à la fabrication de pièces et 14 000* à la fabrication de pneus et de chambres à air.

Ce profil sur les voitures fait partie d'une série de profils préparée sur le secteur de l'automobile comprenant :

- les autobus
- les camions, les poids lourds et les véhicules tous terrains
- les pièces d'automobile
- les pneus et les chambres à air
- les véhicules à usages spéciaux.

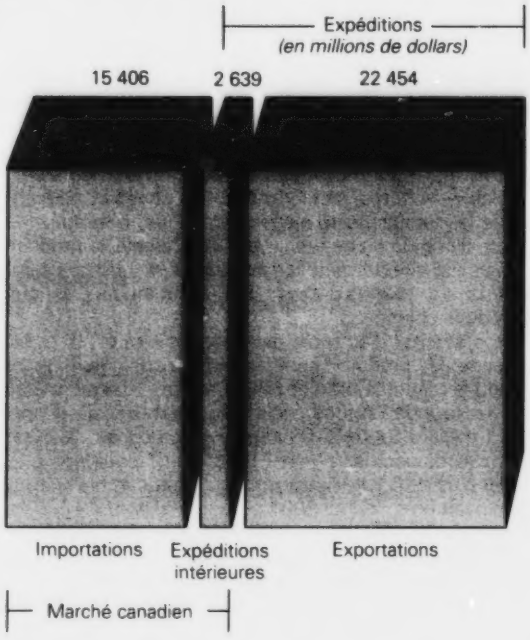
1. Structure et rendement

Structure

Tout comme l'industrie américaine, l'industrie canadienne de l'automobile regroupe les usines de montage, établies de longue date au Canada, et celles qui appartiennent aux constructeurs asiatiques installés au Canada. Ces entreprises se spécialisent dans la construction d'automobiles, de camions, d'autobus, de véhicules à usages spéciaux et de véhicules tous terrains. Comme la plus grande partie des activités de cette industrie canadienne englobe les automobiles, les petits camions et fourgonnettes, aussi appelés véhicules commerciaux légers, et les fourgonnettes à usage personnel, c'est donc ce secteur en particulier qui est analysé dans ce profil.

* *Estimations d'ISTC.*

Industrie, Sciences et Technologie Canada
Industry, Science and Technology Canada



1986 - Importations, exportations et expéditions intérieures*.

** Données tirées de la CTI 323 portant sur la construction de voitures, d'autobus, de châssis et de remorques de camions.*

En 1986, les expéditions canadiennes de véhicules se chiffraient à 1,8 million d'unités. La production d'automobiles, soit 99 p. 100 des expéditions, occupait quelque 43 000 personnes et était évaluée à environ 23 milliards de dollars. Les exportations atteignaient 21,5 milliards et les importations étaient évaluées à 17,1 milliards. Ces données compilées par Industrie, Sciences et Technologie Canada touchent seulement la production d'automobiles et ne correspondent donc pas aux données présentées dans la fiche d'information; ces dernières portent sur l'ensemble du secteur de la construction d'automobiles, de camions et d'autobus.

Au Canada, la production d'automobiles est dominée par 3 constructeurs de propriété américaine, soit Chrysler Canada Ltée, Ford du Canada Ltée et General Motors du Canada Ltée — souvent appelés les Trois Grands — qui exploitent et contrôlent des filiales en propriété exclusive. En 1986, ces 3 sociétés ont assuré la presque totalité des expéditions canadiennes de véhicules automobiles.

Cependant, l'arrivée des constructeurs asiatiques sur le marché canadien devrait réduire l'emprise des Trois Grands. Honda possède déjà une usine en service; quant à Toyota, Hyundai et General Motors-Suzuki, à compter de 1992, leurs usines canadiennes tourneront à pleine capacité et assureront au Canada une production équivalant à quelque 31 p. 100 de la production d'automobiles des Trois Grands en 1986.

Cette industrie, dont les installations sont surtout regroupées dans le sud-ouest de l'Ontario, assure en moyenne de 85 à 90 p. 100 de la valeur totale des expéditions annuelles d'automobiles, le reste étant partagé entre General Motors au Québec et Volvo en Nouvelle-Écosse.

La structure et le statut de cette industrie canadienne ainsi que la destination des exportations découlent des dispositions du Pacte de l'automobile conclu en 1965. En vertu de ce dernier, le Canada autorise l'entrée en franchise de véhicules et de pièces en provenance des États-Unis selon le tarif de la nation la plus favorisée (TNF), à condition que les constructeurs agréés aux termes du Pacte respectent certaines normes de rendement, appelées « mesures protectionnistes ». Les États-Unis, quant à eux, limitent l'entrée en franchise aux produits automobiles canadiens admissibles dont le contenu nord-américain est évalué à au moins 50 p. 100.

Depuis 23 ans, les constructeurs établis de longue date ont pu compter sur une industrie nord-américaine rationalisée servant tout le marché nord-américain. Ainsi, les usines de montage canadiennes ont pu profiter d'économies d'échelle, qui leur auraient été interdites autrement. Chaque année, quelque 80 p. 100 de la production totale de véhicules sont exportés aux États-Unis, le Canada absorbant les 20 p. 100 restants; ajoutons que les exportations à des pays tiers sont pratiquement inexistantes. Les grands constructeurs américains de montage exportent au Canada environ 10 p. 100 de leur production annuelle. En 1986, la production totale de véhicules en Amérique du Nord atteignait 13,2 millions d'unités, dont 14 p. 100 étaient construits au Canada.

En général dans ses échanges avec les États-Unis, le Canada connaît un surplus au chapitre des véhicules mais un déficit au chapitre des pièces. En 1986, le Canada connaissait donc un excédent de 10,8 milliards de dollars pour les véhicules. Par ailleurs, au chapitre des véhicules en provenance de pays tiers, le Canada accusait un déficit croissant atteignant 3,7 milliards. La même année, la Société des fabricants de véhicules à moteur (SFVM) indiquait que les véhicules importés de pays tiers représentaient environ 25 p. 100 du marché intérieur, dont 17 p. 100 étaient détenus par le Japon, le reste par la Corée du Sud, la CEE et divers pays d'Asie et d'Amérique du Sud. Le déficit commercial du Canada par rapport à ces pays résultait non seulement des importations de véhicules faites par les sociétés sous contrôle asiatique ou européen, mais aussi du volume croissant des importations par les Trois Grands (importations captives) pour compléter leurs gammes de produits.

En 1986, les ventes de véhicules avaient légèrement diminué par rapport au niveau record atteint en 1985, traduisant une baisse de la demande aussi bien pour les véhicules importés que pour les véhicules construits au pays. Toutefois, la demande de véhicules commerciaux est restée forte, dépassant le niveau record enregistré l'année précédente. Cette augmentation se répartissait également entre les véhicules construits au Canada et à l'étranger. Toujours selon le rapport de la SFVM, les importations de véhicules commerciaux représentaient environ 13 p. 100 du marché, soit près de la moitié des importations d'automobiles.

Rendement

Les crises de l'énergie de 1973 et de 1979 ou plus récemment encore l'internationalisation de cette industrie n'ont épargné aucun secteur, en Amérique du Nord ou ailleurs dans le monde. Avant 1973, les constructeurs d'automobiles et les méthodes de production connaissaient une certaine stabilité et répondaient aux besoins de leur marché intérieur. De plus, jusqu'au milieu des années 70, l'industrie nord-américaine ne s'est heurtée à aucune concurrence étrangère véritable, sauf dans les secteurs des voitures de sport et de luxe, car les Trois Grands dominaient les marchés canadien et américain. Enfin, pendant bien des années, les techniques de production n'ayant pas évolué, les constructeurs ont compensé leurs coûts unitaires élevés par un volume élevé de production.

Cette situation a donc donné lieu à un système de production très rigide, plaçant les Trois Grands dans une position précaire lorsque les consommateurs, au cours des années 70, se sont mis à acheter des modèles plus petits et plus économiques offerts par les constructeurs étrangers, dont les Japonais. C'est ainsi que la part des véhicules japonais sur le marché nord-américain est passée d'environ 7 p. 100 en 1973 à plus de 22 p. 100 en 1981.

En 1981, en réponse à de fortes pressions politiques en vue de faciliter la rationalisation de l'industrie américaine, le gouvernement des États-Unis négociait avec le Japon un accord de limitation des exportations d'automobiles japonaises, accord resté en vigueur jusqu'en 1985. Le Japon, qui a aussi commencé à réduire ses exportations au Canada en 1981, continue à limiter de façon unilatérale ses exportations aux États-Unis. Actuellement, les gouvernements canadien et japonais observent avec intérêt les ventes de véhicules sur le marché canadien en vue d'éviter toute perturbation.

Pour relever ce défi, les Trois Grands ont fait des investissements record en Amérique du Nord pour conserver leur part d'un marché de plus en plus vulnérable aux importations étrangères et ce, malgré une baisse des ventes enregistrée de 1980 à 1982. Cette baisse a été atténuée toutefois par l'entrée en vigueur de l'accord de limitation des exportations imposé aux sociétés japonaises, en 1981. L'industrie nord-américaine, devenue plus polyvalente grâce à une nouvelle gamme de produits et à des méthodes de production avancées, a su s'adapter rapidement à l'évolution des goûts des consommateurs.

Pour accroître leur compétitivité, les Trois Grands ont préparé des plans d'action à long terme axés sur les marchés étrangers. Chacun d'eux a investi dans des portefeuilles d'actions, formé des entreprises en participation, conclu des accords de licence et des accords techniques avec les constructeurs étrangers pour profiter de leurs compétences et acheter divers modèles complétant leurs gammes de produits.

De plus, ces 3 sociétés ont commencé à réduire leurs frais généraux liés à la fabrication maison de pièces. L'adoption de certaines caractéristiques des méthodes de production japonaises, dont les calendriers de production ainsi que le contrôle des stocks et de la qualité, a entraîné une diminution des activités de fabrication maison de pièces et du nombre de fournisseurs directs. Cette initiative devrait modifier d'une certaine façon les relations entre les constructeurs et les fournisseurs, changement qui devrait avoir d'importantes répercussions sur l'industrie nord-américaine des pièces.

Même si cette industrie nord-américaine a retrouvé sa rentabilité passée et amélioré son rendement, grâce au succès d'une nouvelle gamme de véhicules, elle n'a pas réussi à récupérer la part de marché perdue au profit des importations au cours de la dernière décennie.

Depuis 1979, les activités des Trois Grands au Canada suivent généralement l'évolution de l'industrie américaine. Il faut cependant noter que toutes les usines canadiennes de montage sont restées en activité pendant la récession du début des années 80, en raison de la pénurie aux États-Unis des modèles canadiens très en demande, soit les voitures moyennes et les grosses voitures à traction arrière. Par ailleurs, l'industrie canadienne ayant mis plus longtemps à accorder des mandats de production pour la nouvelle série de voitures à traction avant, il s'est produit un certain retard au chapitre des investissements afin de moderniser les chaînes de montage.

Malgré ce retard, les Trois Grands ont investi de fortes sommes au Canada. Toutes les usines canadiennes ont été modernisées pour construire des modèles à traction avant, sauf une usine Ford qui produit encore des automobiles à traction arrière. Selon les Trois Grands, leurs investissements au Canada, commencés au début des années 80, dépasseront 12 milliards de dollars à la fin de la décennie.

Le rendement financier des Trois Grands au Canada reflète la fermeté du marché pour leurs produits et certains facteurs, dont la variété des produits, les frais de démarrage de nouvelles gammes de produits, la modernisation des usines, les relations de travail, un approvisionnement sûr en pièces et en matériaux, de même que les techniques de stimulation des ventes et les programmes de financement à faibles taux d'intérêt. Dans l'ensemble, leur situation financière s'est améliorée considérablement après les pertes subies en 1981 et en 1982. Ces constructeurs continuent de s'efforcer de réduire leurs coûts unitaires de production.

Ces 10 dernières années, les constructeurs asiatiques ont engagé près de 6,1 milliards de dollars en Amérique du Nord, dont 1,5 milliard au Canada. L'usine de Honda (Canada) qui est entrée en service en 1986 détient un mandat d'exclusivité pour la production d'un de ses modèles en Amérique du Nord. L'usine General Motors-Suzuki, construite dans le cadre d'une entreprise en participation plus connue sous le nom de CAMI Automotive Incorporated, devrait servir les marchés canadien et américain. L'usine de Toyota (Canada) est entrée en service en 1988 et celle de Hyundai (Canada) devrait entrer en production en 1989.

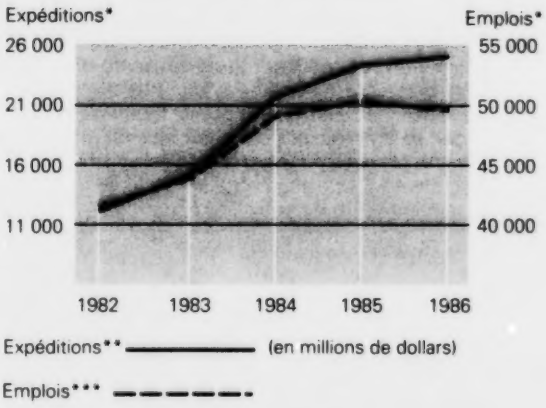
2. Forces et faiblesses

Facteurs structurels

Le marché nord-américain de l'automobile est le plus vaste au monde. Arrivé à pleine maturité, et disposant d'un réseau de distribution efficace servant une clientèle de connaisseurs, ce marché est le plus facile d'accès aux constructeurs étrangers qui en détiennent désormais une part importante.

Les nouvelles normes de compétitivité ont radicalement transformé le marché nord-américain de l'automobile. Aujourd'hui, le prix et la qualité des produits de même que les goûts des consommateurs jouent un rôle beaucoup plus important, aussi les constructeurs doivent-ils de plus en plus satisfaire les consommateurs, tout en maintenant la qualité de leurs produits et en contrôlant leurs coûts.

L'automatisation et certains autres moyens de réduire les coûts des usines nord-américaines ont permis d'abaisser le seuil de rentabilité. Les installations de pointe des Trois Grands au Canada et aux États-Unis se comparent aux meilleures usines du Japon ou aux plus récentes installations asiatiques contruites en Amérique du Nord. Toutefois, la compétitivité d'une usine ne dépend pas uniquement de la technologie utilisée dans les installations de pointe. Il reste encore en Amérique du Nord bien des usines établies de longue date qui sont rentables et compétitives. Il s'agit avant tout de savoir s'il existe ou non un marché pour un modèle particulier, construit selon la méthode de production et la structure du prix de revient en place dans une usine donnée.



* *Données tirées de la CTI 323 portant sur la construction de voitures, d'autobus, de châssis et de remorques de camions.*

** Statistique Canada — Stocks, livraisons et commandes des industries manufacturières, *n° au cat. 31-001.*

*** *Statistique Canada.*

Actuellement, les Trois Grands collaborent encore plus étroitement avec les fournisseurs de pièces afin de s'entendre avec eux sur le financement, la conception, la qualité et les coûts comme le font leurs concurrents japonais. Cette démarche devrait leur permettre d'établir avec les fournisseurs d'excellents réseaux de services.

La consolidation du yen par rapport aux dollars américain et canadien est un autre facteur ayant amené les sociétés asiatiques à investir davantage en Amérique du Nord. La prolifération des usines de montage japonaises transforme rapidement l'industrie nord-américaine. Les véhicules sortant des usines déjà en activité aux États-Unis sont en vente depuis plusieurs années, alors que ceux provenant des usines canadiennes commencent à peine à arriver sur le marché nord-américain. D'ici 1992, ces nouvelles usines, et d'autres qui sont en construction, devraient augmenter de 2,1 millions de véhicules la capacité de production nord-américaine. De ce nombre, quelque 430 000 véhicules seront construits au Canada.

L'appréciation rapide du yen a entraîné sur le marché américain la réduction des marges bénéficiaires découlant des ventes de voitures importées du Japon, mais tout indique que l'industrie s'adapte bien à cette situation. Les constructeurs japonais ont réagi à l'évolution de la conjoncture en réduisant leurs coûts et en augmentant leurs prix, sans nuire pour autant à leur place sur le marché. Afin de compenser la diminution des marges bénéficiaires sur leurs ventes en Amérique du Nord, les sociétés japonaises s'orientent de plus en plus vers la construction de modèles intermédiaires plus spécialisés et plus coûteux, voire de modèles de luxe, source de bénéfices plus élevés. L'entrée des sociétés japonaises dans ce créneau devrait avoir d'importantes répercussions sur les Trois Grands et les constructeurs européens qui le dominent depuis toujours.

Au Canada, les usines des Trois Grands ont su soutenir la concurrence des usines américaines dans le contexte d'un système de production rationalisé et établi depuis longtemps. En général, dans les usines canadiennes, les méthodes de production, les coûts des matières premières et de fabrication, la technologie utilisée et la productivité se comparent assez bien aux usines américaines en fonction du nombre de véhicules construits par travailleur. Selon les données recueillies ces 10 dernières années, le Bureau of Labour Statistics des États-Unis a évalué les coûts de la rémunération horaire des travailleurs du secteur de l'automobile au Canada à 70 p. 100 de ceux observés aux États-Unis. Cet écart est dû en grande partie au taux de change favorable au Canada et, dans une moindre mesure, à la plus faible contribution de l'employeur canadien au chapitre des avantages sociaux et des régimes de retraite. La plupart des usines canadiennes peuvent rivaliser avec les usines américaines pour obtenir une partie des investissements futurs de la société mère.

Toutefois, compte tenu de la concurrence et de l'internationalisation des activités, cette industrie canadienne doit de plus en plus chercher à s'adapter à un milieu en évolution. Par conséquent, sa compétitivité dépendra non seulement de celle de ses usines de montage par rapport aux usines parentes américaines, mais aussi de la capacité de l'industrie nord-américaine de soutenir la concurrence asiatique, concurrence livrée tant par les usines situées à l'étranger que par celles installées en Amérique du Nord.

Facteurs liés au commerce

Les tarifs imposés sur les véhicules automobiles entrant au Canada sont de 9,2 p. 100, pour les pays bénéficiant du TNF et de 6 p. 100 pour les pays soumis au tarif préférentiel général .

Sauf en matière d'environnement et de sécurité, le Canada n'impose pas aux véhicules automobiles de normes techniques qui pourraient être considérées comme des barrières non douanières.

Les importations en provenance du Japon sont surveillées de très près par les gouvernements canadien et japonais, afin d'éviter toute perturbation du marché.

Les États-Unis imposent, en vertu du TNF, des tarifs de 2,5 p. 100 sur les voitures et de 25 p. 100 sur les camions légers. En vertu du Pacte de l'automobile, le Canada permet l'entrée en franchise de véhicules automobiles certifiés provenant de tous les pays jouissant du TNF, sous réserve du respect de certaines normes de rendement par les constructeurs canadiens agréés. Pour leur part, les États-Unis limitent l'entrée en franchise aux véhicules automobiles et aux pièces d'origine fabriqués au Canada dont le contenu nord-américain est évalué à au moins 50 p. 100.

La CEE impose sur les automobiles et les camions des tarifs de 10 et de 22 p. 100 respectivement. Actuellement, les normes techniques diffèrent d'un pays à l'autre. Certains états membres de la CEE limitent les importations, leur gouvernement ou leur industrie imposant des mesures pour freiner les importations de véhicules japonais.

Même si le Japon n'impose pas de droits sur les automobiles, les traditions, la fiscalité de ce pays ainsi que diverses méthodes de distribution limitent les importations d'automobiles étrangères.

En vertu de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis, les tarifs bilatéraux en vigueur sur les véhicules et les pièces d'origine seront éliminés d'ici 10 ans, et les tarifs sur les pièces de rechange le seront d'ici 5 ans. Les dispositions canadiennes du Pacte restent en vigueur, mais seules les sociétés agréées en vertu de l'Accord pourront s'en prévaloir.

Ces sociétés seront tenues de se conformer aux normes de rendement stipulées dans le Pacte pour être admissibles aux importations en franchise en provenance de pays tiers, une fois les tarifs bilatéraux éliminés. De plus, pour bénéficier des dispositions de l'Accord, les sociétés devront construire des véhicules et des pièces selon la nouvelle règle d'origine, établissant à 50 p. 100 le contenu nord-américain, norme plus stricte que les dispositions du Pacte.

L'Accord prévoit aussi que les exportations de véhicules et de pièces aux États-Unis seront régies par une nouvelle règle d'origine plus stricte établissant à 50 p. 100 le contenu nord-américain. Cette norme devrait créer des débouchés pour les fournisseurs nord-américains de pièces.

Les remises de droits en fonction de la production resteront en vigueur jusqu'au 1er janvier 1996 pour les constructeurs agréés et les remises de droits pour l'exportation à pays tiers seront maintenues jusqu'au 1er janvier 1998. En vertu de l'Accord, le Canada s'est engagé à éliminer, sur 5 ans, l'interdiction d'entrée pour les véhicules d'occasion américains.

Un comité nommé par les gouvernements canadien et américain sera chargé d'évaluer l'état de l'industrie automobile et de proposer des mesures visant à en augmenter la compétitivité.

Facteurs technologiques

Les constructeurs nord-américains d'automobiles ont dû amorcer d'importants travaux de modernisation pour accroître leur productivité, réduire leurs coûts et améliorer la qualité de leurs produits. Même si la carrosserie des voitures a peu changé, des modifications profondes ont été apportées à l'intérieur, dont le remplacement de la traction arrière par la traction avant, l'allégement du poids grâce à l'utilisation des plastiques, des alliages d'aluminium et des aciers spécialisés, les systèmes d'injection électronique de carburant, la réduction des moteurs tout en accroissant leur rendement, et enfin, les systèmes informatisés de gestion.

Pour rentabiliser la production de ces nouveaux véhicules, il a fallu adopter de nouveaux concepts de fabrication alliant polyvalence, automatisation et robotisation à la conception et à la fabrication assistées par ordinateur, et aux systèmes de régulation. En général, les usines de montage nord-américaines ultramodernes sont du même calibre que les usines japonaises et, de fait, certaines leur sont supérieures. Cependant, l'avenir de leur compétitivité dépend encore une fois de la relation qu'il sera possible d'établir entre les 3 facteurs suivants : gestion, main-d'œuvre et aménagement d'une infrastructure automatisée.

3. Évolution de l'environnement

L'industrie canadienne de l'automobile a fait preuve d'un bon rendement malgré la rationalisation de la production nord-américaine, rationalisation résultant du Pacte de l'automobile et qui sera renforcée par l'Accord. Toutefois, les prévisions à moyen terme indiquent qu'à l'échelle mondiale l'industrie automobile devra faire face à un sérieux déséquilibre entre l'offre et la demande. Selon certains, le redressement de l'industrie nord-américaine amorcé il y a 3 ans aurait atteint son point culminant, et les niveaux actuels de production et de main-d'œuvre ne devraient pas être dépassés dans un avenir proche.

Pour les prochaines années, les ventes de véhicules ne devraient pas augmenter de plus de 1 ou 2 p. 100 par an, en raison du ralentissement de la croissance et parce que les marchés canadien et américain des véhicules automobiles approchent du point de saturation. La concurrence devrait s'intensifier au sein de l'industrie nord-américaine, par suite de la persistance des importations et de l'entrée en production des usines asiatiques au Canada et aux États-Unis, et ce, dans un climat de faible croissance et d'évolution de plus en plus rapide de la technologie.

La popularité des produits japonais se maintient sur le marché, les constructeurs japonais ayant réussi à transférer outre-mer une partie de leurs activités sans pour autant sacrifier la qualité de leurs produits ou la productivité. Ces constructeurs, qui sont parvenus à absorber la hausse des coûts liés au redressement du yen sans augmenter sensiblement leurs prix, visent de plus en plus le marché des voitures intermédiaires haut de gamme, dominé jusqu'ici par les Trois Grands.

La menace d'une surcapacité de production en Amérique du Nord a fait couler beaucoup d'encre. Sur ce marché, l'offre dépasse déjà la demande et, d'ici 1992, les usines en construction devraient ajouter 2,1 millions d'unités à la capacité de production, dont 430 000 au Canada. Selon le niveau des importations, il pourrait en résulter une énorme surcapacité. Cette hypothèse, renforcée par le fait que les importations resteront aux niveaux actuels, laisse prévoir d'ici 1992 un excédent de l'ordre de 2 à 4 millions de véhicules.

En plus de l'essor des constructeurs automobiles asiatiques sur le marché nord-américain, quelque 200 entreprises japonaises de fabrication de pièces pourraient s'installer en Amérique du Nord au cours des 2 prochaines années. Leur présence modifiera profondément les relations entre les constructeurs et les fournisseurs et rendra essentiel le contrôle des coûts liés à la mise au point, à la fabrication et à la livraison des pièces.

Encore récemment, les analystes avaient tendance à penser que les Trois Grands et leurs fournisseurs seraient les plus touchés par l'évolution du contexte international et qu'ils seraient forcés de réduire leurs activités, de fermer jusqu'à 10 usines et de licencier des dizaines de milliers de travailleurs au Canada et aux États-Unis. Cette hypothèse se fonde sur l'état actuel des frais généraux des constructeurs nord-américains — ces frais sont assez élevés par rapport à ceux des nouvelles usines de montage asiatiques — et sur la difficulté de hausser suffisamment les prix pour couvrir les coûts dans un marché serré.

Cependant, plusieurs facteurs permettent de penser que l'éventualité d'une surcapacité massive est peut-être une hypothèse pessimiste. En premier lieu, la nouvelle capacité de production n'entrera pas complètement en service au même moment; en second lieu, la production des usines asiatiques récemment installées au Canada devrait dans une certaine mesure remplacer les importations. De plus, les Trois Grands ont adopté des plans d'action visant à ralentir leur capacité de production : ils ont décidé de fermer des installations plutôt que de réduire le taux d'utilisation de leurs usines en vue de récupérer leur part de marché perdue.

Même si les moyens proposés varient d'une société à l'autre, toutes 3 visent à exploiter leurs installations au maximum. Ces stratégies placent les niveaux de production au minimum du cycle du chiffre d'affaires et les portent au maximum lorsque la demande le justifie, plutôt que de maintenir la production au maximum du cycle, ce qui peut entraîner arrêts de production et licenciements en cas de baisse de la demande.

Les usines de montage des Trois Grands au Canada n'ont pas encore été menacées de fermeture. Dans une certaine mesure, cette situation est due à la grande popularité, en Amérique du Nord, de certains modèles canadiens, ainsi qu'aux avantages dont jouissent quelques établissements canadiens par rapport à des installations américaines concurrentes. Malgré un rendement généralement bon, rien ne laisse croire que le Canada continuera d'échapper aux réductions de capacité. Les usines canadiennes pourraient devenir vulnérables, lorsque les mandats d'exclusivité des sociétés mères viendront à expiration ou que la demande de produits donnés baissera. En outre, les Trois Grands importent des modèles très compétitifs qui livrent une concurrence directe à leurs propres modèles et pourraient donc mettre en danger certaines installations. Par ailleurs, la perte d'un mandat d'exclusivité n'entraîne pas nécessairement la fermeture d'usines, car les installations peuvent être rénovées pour produire de nouveaux modèles.

L'Accord de libre-échange consolidera la situation de l'industrie canadienne de montage dans le contexte nord-américain. Les sociétés agréées en vertu du Pacte de l'automobile continueront à rationaliser leurs activités et les autres pourront profiter des remises de droits pour augmenter la plus-value de leurs produits et rationaliser leur production.

4. Évaluation de la compétitivité

En général, l'industrie canadienne de l'automobile est compétitive en Amérique du Nord. Ces dernières années, les sociétés américaines et asiatiques ont fait des investissements importants au Canada afin d'assurer la rentabilité et la compétitivité de leurs usines de montage. Certaines usines canadiennes pourraient devenir vulnérables au cours des prochaines années, à l'expiration des mandats d'exclusivité ou lorsque les modèles actuels perdront de leur popularité. Elles devront alors concurrencer les autres usines nord-américaines pour obtenir de nouveaux mandats d'exclusivité.

En vertu de l'Accord de libre-échange, le nombre d'obstacles au commerce a diminué et a renforcé le besoin de rationaliser le marché nord-américain de l'automobile. Cependant, étant donné le caractère international de cette industrie, cette dernière et le gouvernement devront collaborer pour évaluer les besoins et maintenir la compétitivité du Canada dans le domaine de l'automobile, non seulement en Amérique du Nord, mais aussi sur les marchés étrangers. Aussi le Canada et les États-Unis ont-ils convenu de créer un comité chargé d'étudier les questions reliées à la compétitivité de l'industrie nord-américaine de l'automobile.

Dans cette optique, l'industrie canadienne devrait poursuivre ses investissements au Canada pour conserver des installations modernes et compétitives sur le plan international; pour pouvoir appliquer de nouvelles méthodes de gestion du personnel afin d'accroître la productivité des usines; maintenir les niveaux de productivité nécessaires pour conserver et accroître sa part du marché face aux importations de pays tiers, et bénéficier d'un climat favorable à l'investissement.

Pour de plus amples renseignements sur ce dossier, s'adresser à :

Matériel du transport de surface et machinerie
Industrie, Sciences et Technologie Canada
Objet : Automobiles
235, rue Queen
Ottawa (Ontario)
K1A 0H5

Tél. : (613) 954-3708

PRINCIPALES STATISTIQUES — CTI 323*

	1973	1982	1983	1984	1985	1986
Établissements[1]	21	21	21	21	21	26
Emplois (en milliers)[1]	45,1	42,6	44,3	49,3	50,3	49,8
Expéditions**/[2]	4 716	12 343	15 590	21 262	24 599	25 093
Produit intérieur brut***/[3]	1 439	1 262	1 577	1 930	2 033	2 159
Investissements**/[4]	43	237	488	256	664	1 897
Bénéfices après impôts**/[5]		-184	946	1 609	993	715
(en % des revenus)		- 0,87	3,87	4,54	2,63	2,13

STATISTIQUES COMMERCIALES

	1973	1982	1983	1984	1985	1986
Exportations**/[6]	3 187	11 556	13 691	19 298	21 915	22 454
Expéditions intérieures**	1 529	787	1 899	1 964	2 684	2 639
Importations**/[6]	2 459	5 161	7 641	10 300	14 243	15 406
Marché intérieur**	3 988	5 948	9 540	12 264	16 927	18 045
Exportations (en % des expéditions)	67,6	93,6	87,8	90,8	89,1	89,5
Importations (en % du marché intérieur)	61,7	86,8	80,1	84,0	84,1	85,4
Part canadienne du marché international[7]	11,2	15,3	14,2	14,4	14,2	14,1

Source des importations (en %)		É.-U.	CEE	Asie	Autres
	1982	70,6	5,9	22,6	0,9
	1983	77,2	3,9	18,3	0,6
	1984	77,7	4,8	15,7	1,8
	1985	77,2	4,7	13,4	4,7
	1986	73,2	5,8	16,6	4,4

Destination des exportations (en %)		É.-U.	CEE	Asie	Autres
	1982	96,1	0,1	—	3,8
	1983	97,9	0,1	—	2,0
	1984	97,6	—	—	2,4
	1985	97,5	—	—	2,5
	1986	99,0	—	—	1,0

RÉPARTITION RÉGIONALE — Moyenne des 3 dernières années*

	Atlantique	Québec	Ontario	Prairies	C.-B.
Établissements (en %)	4,8	23,8	52,4	4,8	14,3
Emplois (en %)	0,8	8,8	88,7	0,7	1,0
Expéditions (en %)	1,0	10,4	86,6	0,8	1,2

PRINCIPALES SOCIÉTÉS

Nom	Propriété	Emplacement
General Motors du Canada Ltée	américaine	Oshawa (Ontario) Sainte-Thérèse (Québec)
Ford du Canada Ltée	américaine	Oakville et St. Thomas (Ontario)
Chrysler Canada Ltée	américaine	Windsor et Bramalea (Ontario)
Honda Canada Inc.	japonaise	Alliston (Ontario)

* La CTI 323 porte sur la construction de voitures, d'autobus, de châssis et de remorques de camions.
** Les montants indiqués sont exprimés en millions de dollars.
*** Les montants indiqués sont exprimés en millions de dollars constants de 1981.
1 Statistique Canada — *Fabrication de véhicules automobiles*, nº au cat. 42-219.
2 Statistique Canada — *Stocks, livraisons et commandes des industries manufacturières*, nº au cat. 31-001.
3 Statistique Canada — *Produit intérieur brut par industrie*, nº au cat. 61-005.
4 Statistique Canada — *Dépenses d'immobilisations et de réparations, sous-industries manufacturières, perspectives*, nº au cat. 61-214.
5 Statistique Canada — *Statistique financière des sociétés*, nº au cat. 61-207.
6 Statistique Canada — données tirées du *Quotidien*, le 15 avril 1987.
7 *Ward's Automotive Yearbook* (1986).